

## “百行进万企”

"One hundred March and ten thousand enterprises"

### 活动背景

“百行进万企”融资对接活动，是全国银行业金融机构贯彻落实习近平总书记重要讲话精神，围绕“不忘初心、牢记使命”主题教育的总体要求，经中国银保监会统筹协调、中国银行业协会倡议发起的一项全国性活动。其目的是为了使银行业广大干部职工牢记金融服务实体经济的职责使命，以供给结构性改革为主线，进一步畅通银企信息交流渠道，有效响应广大小微企业融资需求，着力缓解小微企业融资难融资贵问题，进一步扩大金融服务覆盖面，持续提升服务实体经济的质效。

### 活动时间

2019年11月至2020年4月

### 对接企业范围

- 1 符合工业和信息化部等四部委《关于印发中小企业划型标准的通知》(工信部联企业〔2011〕300号)规定的小型微型企业(不含个体工商户)；
- 2 2018年度在税务部门纳税信用评级原则上应在B级以上；
- 3 地方政府融资平台、房地产企业、投资公司、大型在建工程、SPV等特殊领域和形态的企业，小额贷款公司、融资担保公司、典当行、融资租赁公司、商业保理公司、地方资产管理公司等六类机构，不具备独立法人资质的分公司，以及存在逃废债等失信记录的企业不纳入本次对接范围。

### 对接活动安排

- 01 确定企业名单(2019年12月30日前)：全市符合条件的纳税信用评级为B级以上的小微企业，根据基本账户行归属原则——确定对接银行；线上问卷系统将为每户企业生成问卷填写邀请码，并分发至各银行机构。
- 02 在线问卷调查(2020年1月-3月)：各银行机构各自联系负责对接的企业，通过短信、网银、微信等方式，推送调查问卷填写链接，邀请企业根据邀请码登录系统在线填写问卷，进行第一轮调研，了解企业是否需要融资对接。
- 03 实地走访对接(2020年1月-3月)：根据第一轮在线调研反馈情况，对愿意开展对接的企业，银行基层信贷人员将携带电子问卷，进行实地走访对接，根据小微企业的反馈，客观如实填写问卷。
- 04 总结分析和跟进服务(2020年3月以后)：根据调研和对接中发现的问题和不足，全面优化小微企业金融服务制度、流程、技术、产品、模式等，构建小微企业金融服务长效机制；对具备基本申贷条件和有效融资需求的企业，银行机构及时跟进服务。

用心助力企业，赢跑和美未来



慈溪市委书记高庆丰等领导批示肯定我行2019年工作 | 宁波银保监局党委委员、副局长张亚娟莅临我行调研  
省农信联社宁波办事处崔全利主任到我行慰问调研 | 我行开展新春走访慰问活动 | 我行全力做好疫情防控金融服务工作  
行党委部署2020年全行精神文明建设工作 | 我行与横河镇签订金融服务乡村振兴党建联盟合作协议

庚子年

鼠年大吉



# 我行获评慈溪市2019年度 行风评议先进单位

文/办公室 张杰

日前，我行在慈溪市2019年度“千名社会人士评行风”活动中获评慈溪市2019年度行风评议先进单位，成为14个获奖单位中唯一的一家金融机构，这是我行连续两次获得该项荣誉。

慈溪市“千名社会人士评行风”活动由中共慈溪市委组织发起，旨在进一步深化市级机关作风建设，提升服务效能，改善和优化发展环境，着重对市级机关服务基层和群众的工作作风、能力水平、工作效能、政令畅通、责任担当、遵纪守法、服务态度方面进行全方位评议。从2017年开始，已开展两次。此次评议采用纸质评议表评议和网上评议两种方式，由1400名社会各界代表人士对69家市级部门及有关单位、政府产业平台、有关垂直管理

部门和企事业单位进行评议，并委托第三方对评议数据进行统计，最终产生全体被评议单位的综合得分及排名。

我行作为“慈溪人自己的银行”，坚持以客户为中心，秉承“诚待客、严律己”核心价值观，坚守“姓农、姓小、姓土”核心定位，践行“八做”战略方针，推广“贴心服务，合身定制”的“和美服务工作法”，服务“三农”和中小微企业，服务“乡村振兴”战略，助力“最多跑一次，积极履行金融行业社会责任，切实为全市社会各界人士提供优质金融服务。截至2019年末，全行存贷款超1100亿元，存贷款市场占有率分别为26.16%、18.86%，比年初分别上升0.14和0.15个百分点，网点数量、资金实力连续多年保持慈溪市首位。



# 我行获评浙江省第六轮银行业金融机构 安全评估工作优秀单位

文/保卫部 黄伟

近日，浙江省公安厅和中国银行保险监督管理委员会浙江监管局联合发文，公布了浙江省第六轮银行业金融机构安全评估工作优秀单位和优秀个人名单，我行荣获优秀单位称号。

近年来，我行开展全行消防基础知识视频培训、外聘保安业务知识培训、新员工上岗前安保知识培训举行2次防暴突发事件应急预案实战演练、3次消防逃生灭火演练、多次桌面推演，提升全员安全防范意识和防范技能。加强网点、金库营业终了的报警设备布防监督，确保入侵案件能及时发现，积极为公安部门侦查案件提供监控录像资料，有

力打击犯罪行为。

2019年共组织规模较大的安保专项检查有6次，开展了“春节”、“五一”、“国庆”、“元旦”前安全保卫检查、安全评估交叉检查和中小银行机构专项安全检查，省联社和省农信联社宁波办事处分别对我行进行了安全检查，对检查中发现的隐患和漏洞，及时督促责任单位加以整改，并向全行通报了检查情况，共发整改通知书103份。严把保安员进入退出关，以提高在我行服务保安人员的服务质量、服务形象。组织保安人员的安保知识的集中培训，切实提升外聘保安人员的素质。

## 白沙街道隆兴村 ——金融服务联络站剪影之九十四

文/城东支行 黄瑜雯

隆兴村位于中心城区东南部，西临新城大道，东至白彭公路，北靠南二环线，前应路横穿村内，距胜路高架1公里，规划中新城河在村区域南北的中轴上。全村东西方向平均距离1.1公里，南北方向平均距离1.2公里，总面积约1.32平方公里。全村原由夏家桥、杨家、大房、徐家芭弄、前樟桥、后樟桥、蒋家堰桥、廿二房、何家桥、前应、后应等十一个自然村组成。隆兴村现有总户数803户，总人数4618人，其中常住人口2236人，暂住人口2382人，村民小组16个，中共党员124人。现有耕地533亩，山林面积429亩。其中海地41亩，全部已被征用。

在这片土地上，农耕文化浓郁，一代代优秀三北儿女繁衍生息，历来重视文化教育，从家族源流考证，各姓在宋至清代科举时代出荐辟、进士、举人，人数众多，在职为官清廉，各姓建有家族宗祠，家训、家规严谨。全村有16个村民小组，村内有市委党校、市公安局、市消防大队、市教育局、市行政执法局、市检察院等。市职高、市电大、慈吉小学、慈吉中学、三山高中、白云小学等，形成我市文教集中区域。

该村原以农业生产为主，粮棉经济较为发达。随着改革开放的不断深入，历经产业结构调整，本村积极发展加工制造业，引进高科技设备，轻纺，针织，服装，教育等产业都蓬勃发展。经过村民的努力，经济收入稳步增加，生活水平有了大幅提高，村容村貌明显改观，村庄景象日益繁荣。村民大多从事个体经营。主要收入来源有轻纺针织业、务工、房屋租赁、手工业、三产服务业、土地承包、股份分红、安保工作、养老金（土保、社保）等其他收入。

长期以来，隆兴村与我行保持着良好的银村合作关系，共同创建发展金融服务联络站，扎实推进普惠金融工作，在小微企业走访、普惠签约、支农支小及推动本村经济发展，实施乡村振兴方面取得了良好的成效。



隆兴村书记 徐东升





本刊设全行动态、普惠金融、乡村振兴、比学赶超、企业文化、丰收家园、先进典型、“不忘初心、牢记使命”主题教育、报刊文摘、调查研究、和美文荟等栏目。

全行动态主要宣传介绍全行包括基层支行具体工作和突出业绩。普惠金融、乡村振兴、比学赶超、企业文化、丰收家园、“不忘初心、牢记使命”主题教育和先进典型，主要宣传深耕普惠金融，强化企业文化，引领党群活动的金融服务、产品信息和各项措施活动，以及介绍我行团队、个人先进典型事迹。报刊文摘主要刊载积极向上，富有内涵的转载性文章。调查研究主要刊载金融研究、意见交流和业务产品的学习介绍。和美文荟主要以散文、诗歌、小小说、随笔及书画、摄影作品反映员工业余生活。本期增设“‘开门红’劳动竞赛”专栏。

读者对栏目设置有好的意见和建议，可致信编辑部，本刊将酌情采纳。

主编

沈雨风

副主编

孙树桥

孙学科

张 杰

执行编辑

周克军

黄瑜雯

许梦霞

沈丽群

陈 跃

胡佳琛

网 址：www.cixibank.com

地 址：慈溪市浒山街道南城路25号

编辑热线：0574-63025185

传 真：0574-63810683

邮 编：315300

印刷排版：慈溪日报报业有限公司

# CONTENTS

## 全行动态

慈溪市委书记高庆丰等领导批示肯定我行2019年工作

宁波银保监局党委委员、副局长张亚娟莅临我行调研

省农信联社宁波办事处崔全利主任到我行慰问调研

我行开展新春走访慰问活动

我行全力做好疫情防控金融服务工作

行党委部署2020年全行精神文明建设工作

我行与横河镇签订金融服务乡村振兴党建联盟合作协议

行团委慰问浒西社区特困老人

## “开门红” 劳动竞赛

我行扎实开展“百行进万企”活动助力小微企业

周巷支行“巧干谋实”力争“开门红”

庵东支行多措并举迎战“2020开门红”

宗汉支行以客户为中心力促“开门红”

城东支行取得存款业务增长“开门红”

## 普惠金融

我行获全省“三位一体”改革成绩突出集体称号

我行创新信用贷款产品破解小微企业融资难

“新慈溪人”张先生有了属于自己的工厂

普惠金融助力小微外贸企业





## 企业文化

追梦的脚步永不停歇  
维英姐的最后一个年终决算日  
决算夜里的农信传承  
约定好的年终结算  
农信之家的年味  
我行“四个一” 推进和美合规文化建设

P16-20

## 丰收家园

告别2019，迎接2020  
“小桂圆”的普惠情  
ETC凝聚的力量  
冬日述怀

P21-22



慈溪农村商业银行  
微信号cixibank

慈溪市委书记高庆丰等领导  
批示肯定我行2019年工作

文/办公室 柴立金

新年伊始，慈溪市委书记高庆丰，市委副书记、代市长盛悠，市委常委、常务副市长胡海达分别在《慈溪农村商业银行2019年度主要工作汇报》上作出批示。

1月7日，慈溪市委书记高庆丰批示：“慈溪农商行2019年呈现‘三增（贷款余额增、制造业贷款增、小微企业贷款增）一降（不良率0.99%）’经营业绩良好，有力支撑慈溪制造业高质量发展和乡村振兴，值得肯定。望2020年继续努力，为高水平全面建成小康社会，实现‘十三五’规划圆满收官作出更大贡献！”

1月12日，慈溪市委副书记、代市长盛悠批示：“慈溪农村商业银行紧紧围绕市委市政府中心工作，积极服务先进制造业（小微企业）、乡村振兴等，全力扛起地方性银行的责任担当，值得肯定！在新的一年里，希望继续以服务地方经济为出发点和落脚点，深化融资畅通工程，进一步加大普惠金融建设，为推进建设幸福慈溪作出更大贡献。”

同时，慈溪市委常委、常务副市长胡海达批示：“慈溪农商行一年来，工作成效明显，希望2020年能再接再厉，为我市经济社会发展作出更大贡献。”

2019年，我行坚守“姓农、姓小、姓土”核心定位，坚持“八做”战略方针，在全体干部员工的共同努力下，年末各项存款余额727.18亿元、比年初新增99.06亿元，存款市场份额26.16%、比年初提升0.14个百分点，各项贷款余额427.01亿元、比年初新增41.89亿元，贷款市场份额18.86%、比年初提升0.15个百分点，存款贷款增量均创历史新高、居全市银行业首位，不良贷款率持续双降、经营效益持续向好；在“万家民企评银行”中获评全省20家“民企最满意银行”之一，成为宁波金融机构唯一的“全省三位一体改革成绩突出集体”，获浙江省创建和谐劳动关系暨双爱活动先进企业。此次高庆丰书记等市领导的重要批示，是对我行服务地方经济社会的充分肯定，体现了慈溪市委市政府对我行的重视、关心和支持，也为我行下步服务地方经济社会发展指明了方向。

我行党委高度重视，及时发文要求全行上下认真组织传达学习市领导重要批示精神，深刻认识乡村振兴主办银行、服务民企主力银行的使命担当，保持定力、勇立潮头，扎实推进大零售转型、数字化转型，大力发展以人为核心的全方位普惠金融，为建设“创新活力之城美丽幸福慈溪”、浙江农信“全国一流社区银行”作出更大贡献。各单位深入学习、迅速行动，以“走千访万”“百行进万企”等实际工作切实落实高庆丰书记等市领导的重要批示精神。至1月14日，全行各项存款、贷款余额分别比年初新增20.72亿元、12.89亿元，年初以来已走访小微企业1054户，新建立融资意向15户。



## 宁波银保监局党委委员、副局长张亚娟 莅临我行调研

文/办公室 张杰



日前，宁波银保监局党委委员、副局长张亚娟，宁波银保监局普惠金融处副处长周科飞一行莅临我行调研，对“百行进万企”活动推进情况进行现场督导。行党委书记、董事长应利广，党委委员、行长沈雨风，党委委员黄振、徐芳芳参加调研。

督导组查看了营业部“百行进万企”宣传环境布置情况，翻看了活动台账档案，听取了我行“百行进万企”活动、履职尽责、普惠金融、和美文化等方面的情况汇报。

张亚娟在听取汇报后，对我行当前“百行进万企”融资对接成效表示赞赏，对我行一直以来坚守支农支小定位、打响和美银行品牌，表示充分肯定。并对下步工作提出三点要求：一要高度重视“百行进万企”融资对接工作，确保落实到位、做出成绩；作为农村金融主力军，更要抓住这一机遇，挖掘潜在优质客户，推进小微企业贷款增量拓面。二要坚定回归本源的发展方向，坚持服务实体经济、服务地方经济，既要坚持高质量发展银行业务，也要积极服务地方经济社会建设。三要抓住宁波建设国家级普惠金融改革试验区的机遇，主动与相关部门开展数据、融资担保等方面的合作，进一步深化普惠金融建设，为我市普惠金融改革作出积极贡献。



## 省农信联社宁波办事处崔全利主任 到我行慰问调研

文/办公室 张杰



春节前，省农信联社宁波办事处崔全利主任一行到我行慰问一线员工，并与行党委班子成员座谈调研。

崔全利主任在应利广董事长陪同下，来到我行因病休假的员工家中，送上慰问金和慰问品，并详细询问了治疗情况，嘱咐她要注意休息，放下包袱，安心养病，同时祝愿她早日恢复健康。患病员工对崔全利主任专程到慈溪慰问表示衷心感谢，深深感受到来自农信大家庭的温暖，表示一定好好治疗休养，争取早日重返工作岗位。

随后，崔全利主任来到城东支行慰问一线员工，高兴地与支行干部员工进行合影留念，并与支行干部进行座谈交流，询问了岁末年初客户服务和业务拓展情况，鼓励支行开拓进取、创新突破，再创佳绩。

在行总部，崔全利主任与行党委班子座谈调研。崔全利主任听取沈雨风行长关于我行2019年业务拓展、“走千访万”劳动竞赛、2020年综合发展目标及总体工作思路等情况，充分肯定我行2019年度所取得的业绩，并认为我行业务结构得到了优化、“走千访万”劳动竞赛实现了较好开局。

就当前及下步工作，崔全利主任提出三点要求：一要全力以赴推进“走千访万”劳动竞赛，发挥“大行引领”作用，围绕考核指挥

棒，把握好业务发展节奏，确保取得好名次。二要实实在在推进“百行进万企”融资对接工作，抓住机遇加快小微企业贷款投放。三要拉高标杆推进2020年业务工作，加快推进大零售转型、数字化转型，结合缴费、外卖等生活场景，积极挖掘新慈溪人潜力，高度重视个人价值客户拓展，力争存款贷款增量再上一个台阶。





## 我行开展新春走访慰问活动

文/人力资源部 胡金超



2020年新春佳节来临之际，行党委班子成员分成四组，与各分工会一道上门看望我行退休老领导、慰问老员工及困难员工，并送去组织的关怀和新春的问候。

行党委书记、董事长应利广一行看望退休老领导胡剑稚、孙国钢，送上亲切问候和节日祝福。应利广介绍2019年我行的工作开展情况和取得的成果，对老领导的关心支持表示感谢。老领导充分肯定我行在过去的一年里所取得丰硕成绩，并希望在今后的改革发展中继续发扬艰苦奋斗精神，扎根三农、履行使命，一代代薪火相传，将和美事业发扬光大。应利广专程探望正在住院的退休员工，向退休员工家属询问患者身体状况和治疗情况，叮嘱家属好好照顾，若有困难及时向行里反映。

行党委委员、行长沈雨风一行看望横河支行、匡堰支行、桥头支行及观城支行的4名90岁以上退休员工。沈雨风亲切询问老员工的家庭生活情况，并送上礼品和慰问金，充分肯定他们过去在各自岗位上的勤恳工作、为单位发展作出的积极贡献，希望老人安享晚年，健康



长寿。老员工及其家属感谢行领导的关心和组织的帮助，表示不辜负领导期望，好好保重身体。

行党委委员、副行长戚建明一行看望了周巷支行、宗汉支行的3名退休老员工和2名困难员工。戚建明亲切询问了老员工的身体状况，送上组织的关怀，鼓励困难员工及其家属树立信心，努力克服生活中的困难。

行党委委员、监事长杨伟杰一行看望三北支行、城南支行、长河支行及长河金库的4名困难员工。在一名患病员工家里，杨伟杰鼓励他充分相信现代医疗技术，调整好心态，积极治疗。

此次慰问前，我行党委组织各单位对上报的困难员工家庭状况进行了一次详细摸底调查，并结合员工致困原因和生活中存在的问题确定慰问对象和慰问标准，进一步完善了困难员工档案，确保将行党委的关怀送到每一位老员工和困难员工手中，真正把和美银行对员工的关怀落实到深处、细处。

## 我行全力做好疫情防控金融服务工作

文/办公室 周克军

近期，全国多地新型冠状病毒感染的肺炎发病案例增多，存在疫情扩散的趋势。我行认真贯彻执行上级决策部署，积极行动，全力做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控和金融服务工作。

一是积极向防疫医疗机构捐款。1月28日，经行党委讨论决定，向慈溪市慈善总会捐款50万元，专项用于慈溪市人民医院采购当前急需的医用防护服、N95口罩、一次性医用（外科）口罩、一次性医用帽、一次性医用手套、正压隔离衣、防护面罩、护目镜、消毒液等防疫物资，以及奖励相关医护人员。我行还号召全行干部员工积极履行社会责任，通过过丰收互联进行网上捐款，共募集资金23万元，通过慈溪市慈善总会专项用于疫情防控，为打赢新型冠状病毒感染的肺炎疫情阻击战贡献农信力量。

二是信贷支持疫情防控物资企业。对辖区防控药品、医疗器械及相关物资的生产、购销企业进行排摸和分析，深入了解企业信贷需求，全面掌握信息，根据需求制订金融服务方案，开辟快速疫情防控金融服务绿色通道，执行简化业务操作、审批流程，优先足额满足信贷需求，结合实际执行优惠利率。浙江蓝禾医疗用品有限公司专业生产医疗外科口罩，因防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情，产品需求量大增，企业春节期间提前开工、加班加点全力进行生产，导致流动资金不足，我行送贷上门，两个小时内完成审批，企业新增授信250万元，后追加1000万元授信支持企业扩大产能，并实行利率优惠政策。目前，该企业每天能生产医用外科口罩30万只，除保障周边市场供应外，还将捐赠10万只医疗外科口罩支援武汉。又如，1月27日一早（大年初三），我行客户经理上门走访专业生产含氯消毒剂的小微企业——慈溪市吉祥消毒剂厂，了解企业生产经营状况，原料储备情况，并为企业主现场申请浙里贷，发放贷款30万元，解决企业资金需求的燃眉之急。

三是强化营业网点防疫措施。足量采购消毒液和口罩，确保消毒液在每个营业网点柜面内、营业场入口均有充足配置，营业人员佩戴口罩上岗，同时加强对客户的安全提醒，保持通风，为客户和员工提供一个安全、洁净的环境。严格落实营业网点、办公场所疫情防控安全保障各类措施，严格对网点客户进行逐个登记、测量体温，严格对客户递交的款项、物品一律当场用医用酒精喷洒，严格对支付款项进行红外线消毒，把特殊时期做好优质高效的金融服务放在首位。





## 举旗帜 聚民心 育新人 兴文化 展形象 行党委部署2020年全行精神文明建设工作

文/党委办 徐淑芳

日前，行总部召开精神文明建设委员会会议，讨论确定2020年和美党建引领企业文化建设、党、工、团、妇组织工作计划。

会议要求，2020年精神文明建设工作要以党的十九大精神和习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，紧紧围绕“举旗帜、聚民心、育新人、兴文化、展形象”，坚定自信，提高站位，同心同德，团结奋斗，推进和美银行企业文化再上新台阶。行党委全体班子成员、党工团妇组织负责人及相关人员参加会议，

会议要求，坚持党建引领，强化提升和美文化思想保障。一是要班子带头作表率，强化“四个意识”。要树立政治意识、大局意识、核心意识和看齐意识，扎实落实以“党委核心领导、董事会战略决策、行长室尽职执行、监事会依法监督”的法人治理体系。二是坚定文化自信。对于和美文化，部分干部员工有不同的思想看法，部分干部员工不够自信，认为和美文化在褪色、过时了。事实上，和美文化支撑着思想与业务，起到了很大作用：一方面形成了良好影响，另一方面在员工队伍中扎根。只有持续加强，“和美银行”品牌才越来越响亮。我们和美银行要敢于亮牌，在思想与行动上呵护“和美银行”品牌，要自加压力，并不断提升品牌影响力。三是确立和美文化核心思想。办公室要通过分析、提炼、深化，提升和美文化，重点在和美服务文化、争先创优精神、合规案防文化、廉洁自律文化等四方面进一步深化与提高。

会议要求，党工团妇齐抓共管，强化和美文化组织保障。一是活动要突出中心，百花齐放。要围绕中心工作，特别要围绕数字化转型、大零售转型；要弘扬正能量，坚持百花齐放，体现强信心，聚民心，暖人心，筑同心“四心意识”；要多组织各类活动，扩大活动覆盖面，既要组织全面性、覆盖面广的活动，也要分层分级组织活动；既要提前计划，又要科学组织，体现活动意义。二是强化创岗创优工作规划、组织、管理推进。要认真计划，集中精力落实，实实在在做出成绩与声势，切实提升创岗创优成绩。三是加强和美志愿者队伍建设。行团委要发挥牵头作用，进一步完善组织，吸引志愿者骨干参与；进一步加强管理，完善管理考核机制；进一步展现品牌，弘扬志愿精神，扎实推进和美志愿服务大队建设；努力争取“和美志愿服务大队”获得慈溪市优秀志愿团队，甚至宁波市、浙江省优秀志愿大



队。

会议指出，要全员参与，以培育新人为重点。一要树先进、帮后进、去蛀虫。树先进，即要在各个层级、各个业务条线树立榜样，每项活动每项工作后，要给予经济奖励、通报表彰、上墙展示，并及时兑现。要帮后进。要以治病救人的态度帮助对方，通过及时谈心谈话，帮助解决实际困难，帮助提高工作效率。要去蛀虫。加强员工行为动态管理，对严重违规违法及早处置、处理。二要积极引导鼓励青年员工的上进意识、创业意识，增强集体荣誉感，要给予学习平台，给予发声、发泄的机会，要以正能量引导引领，对青年要讲清楚工作任务、目标、标准，要讲究批评教育方式方法。要有容错机制，促进青年快速成长；对于青年人缺点，要积极指导帮助弥补；对于全身心投入到农商行改革发展、一心扑在工作上的员工都要积极鼓励。三是营造思想政治工作的学习氛围。各条线、各级干部都要加强学习，扩大学习平台，学习新理论、新方法、新措施；同时，把我行正面信息推广到各大学习平台，扩大影响力。

会议强调，要加强宣传，展示和美文化风采。文化要培育，关键要讲出来。要向三类对象做好宣传：一是向基层讲，这一方面需要大胆讲、理直气壮，统一思想意识，提升服务品质和管理执行力。二是向社会讲，主要向客户讲，宣传和美文化，提升核心竞争力，展示形象。三是向上级讲，向市委市政府、监管部门、省农信联社，讲好慈溪模式，讲好慈溪农村商业银行模式。同时，加强信息宣传工作，讲好农信故事。办公室要加强牵头、组织和管理，平时多督导、多约稿。

## 我行与横河镇签订金融服务乡村振兴党建联盟合作协议

文/横河支行 潘亚京



日前，我行党委与横河镇党委签订金融服务乡村振兴党建联盟合作协议，共同推进乡村振兴发展进程。行党委书记、董事长应利广，横河镇党委副书记、镇长王迪，横河镇党委班子成员及所辖24个村（社区）党组织书记，横河支行党支部全体干部参加签约仪式。

应利广指出，金融服务乡村振兴是慈溪农村商业银行的初心使命，是作为全国“农村商业银行标杆银行”职责所在。去年，我行与慈溪市委组织部、慈溪市委两新工委联合下发了《关于慈溪农村商业银行与基层党组织开展党建共建推动金融更好服务乡村振兴的通知》，围绕乡村振兴战略，相继建立各级党建联盟，联合开展“走千访万”“百行进万企”“普惠大走访”等活动，为乡村振兴注入金融活水。此次与横河镇共建金融服务乡村振兴党建联盟，聘请各村（社区）党组织书记为金融顾问，进一步加深了我行和横河镇党委政府之间的联系，我们将以此为契机，为推动美丽幸福横河建设贡献和美银行力量。

在签约仪式上，双方共同为金融服务乡村振兴党建联盟揭牌，授予24个村（社区）党组织金融服务乡村振兴党建联盟牌匾，祝贺各村（社区）党组织与我行横河支行党支部共同组建党建联盟。为加强

各村（社区）党组织与横河支行的联系，我行聘请24个村（社区）党组织书记为金融顾问。

一直以来，横河支行与横河镇各村（社区）建立了紧密的合作关系。在助力乡村振兴战略中，该支行开展“免费送杨梅保险”“和美送绿”“戏曲下乡”等活动，在横河镇先锋奋进号的号召下，该支行党员先锋队走进村、社区、企业、校园开展普惠金融知识宣传，联合举办农技培训班。在村（社区）党组织委员的陪同下，该支行党员骨干走村入户，到村民家门口普惠签约，送贷上门。支行行长挂挂职镇党委委员、被聘为金融特派员，支行优秀骨干挂职村（社区）主任助理，村（社区）骨干被该支行聘为金融服务联络员。此外，支行受理了全镇绝大多数的社保卡，为横河镇所有学校、幼儿园建立了线上学费缴纳通道。

此次共建金融服务乡村振兴党建联盟，为金融更好服务乡村振兴奠定了坚实的基础。该党建联盟将聚焦横河镇乡村振兴发展进程，聚焦“三农”和小微企业金融服务需求，充分发挥党建联盟组织优势和本行金融服务优势，共同推进乡村振兴各项工作。



# 一份责任 十四年坚守 行团委慰问浒西社区特困老人

文/办公室 胡佳琛

日前，监事长杨伟杰带领行团委、城南支行团支部来到浒西社区，向在这里居住的12位特困老人，送上油、米、水果、鸡蛋等物品，带去自我行团员青年新年问候和祝福，这是我行团委第14个年头到浒西社区开展新春送温暖活动。

在走访过程中，监事长与社区老人亲切交谈，询问他们的身体状况和衣食住行等情况，叮嘱他们要保重身体，并提前给他们拜年。

自2007年以来，行团委在一位热心公益的退休员工牵头下，与浒西社区结对，每年春节前夕，都会组织团员青年来到浒西社区进行慰问。我行团委已换届数次，牵头的退休员工已不幸离世，但是每年到浒西社区送温暖活动传承延续至今，谱写了一曲和美爱心之歌。



# 2020年“和美银行之夜”新年音乐会精彩上演

文/办公室 张杰

日前，由我行冠名的“和美银行之夜”新年音乐会在慈溪市大剧院举行，德国新柏林交响乐团为现场观众呈现了一台宏大壮丽的交响音乐会。这是我行第六次以音乐会的形式，履行社会责任，丰富群众文化生活，满足人们对美好生活的向往，助推慈溪文明城市建设。

此次音乐会举行期间，正值我行存贷款超1100亿元，距存贷款超1000亿元不到一年。音乐会现场相应布置了存贷款超1100亿元宣传画面，烘托了庆祝氛围。



# 我行举行反洗钱工作突发事件应急处置预案演练

文/运营管理部 余双央

为提升员工反洗钱应急处置能力，切实掌握反洗钱基本操作流程，进一步防范洗钱风险，日前，我行举行了反洗钱应急处置预案演练，戚建明副行长、相关部室及营业部相关人员参加了本次演练。

本次演练分为三个流程。一是情景演练。此次演练的情景为柜面受理疑似冒名开卡客户时的应急处置。柜面人员在遇到可疑人物后边用暗语报告会计主管，边拖延时间稳住客户边报警，同时，会计主管将相关情况报告行总部，各部门在各自职责范围内开展相应处置。整个演练，相关人员有条不紊按操作规程执行，相关部室能做到无缝对接。二是探讨演练流程。演练结束后，相关部室就演练中出现的问

题进行讨论，并对如何更完善流程提出合理化建议。三是总结演练。戚建明副行长总结本次演练，并提出了相关建议，要进一步完善流程机制，相关部室要提出相应防控措施、手段，做到上下联动，密切配合。同时强调，反洗钱业务突发事件影响较大，且反洗钱应急预案的处置流程、措施与其他应急预案有所不同，涉及部门、岗位较多，须加强员工培训，提高突发事件的应对能力。

此次演练，使员工更加熟悉反洗钱应急预案操作规程，提高了应对突发事件的心理准备、洗钱防范意识和基本技能。



# “宁波城乡居民及灵活就业社保缴费系统”在我行上线

文/科技部 莫开宇

日前，由我行牵头研发的“宁波城乡居民及灵活就业社保缴费系统”正式上线。这项科技服务于民生的新举措，进一步深化了政银合作的同时，也让群众切实感受到社保服务的便利和快捷。

随着社会的发展，广大参保单位、参保人对社保服务的要求越来越高，为了适应这种变化，同时也为了解决参保人缴费步骤多、社保与银行信息传输时间差引起的不便，社保征收机构服务压力大的问题。在我国的社保服务体系中还未实现经办机构人员编制的动态配比形式下，随着参保覆盖面的扩大，缴费人次的增加，使得经办人员的负荷比持续扩大，严重制约着人社事业的发展，降低了社保服务的用户体验和服务质量。

为配合宁波市税务部门做好宁波城乡社会保险费征管职责划转工

作，方便客户缴纳社会保险费用，通过对接宁波市税务局，我行牵头开发了宁波市城乡居民及灵活就业社保费征缴系统。该系统实现城乡居民两费及灵活就业人员社保的缴纳，包括银行查询缴款、税务缴费及税务发起的批扣三种模式，具体实现查询、缴款、协议签约、批扣、对账、清算入国库等功能，极大地方便了客户的社保缴纳。作为政银合作的重点举措，该系统应用于宁波农信各机构，服务对象覆盖了全宁波市。

宁波城乡居民参保人员及灵活就业社保缴费系统不仅提升了税务管理部门社会保险费征收效率，还进一步丰富了我行代理型中间业务品类，带动了电子银行及低成本存款业务的发展，提高了市场竞争力和服务水平。





## 我行扎实开展“百行进万企”活动助力小微企业

文/公司金融部 胡耀奎

“真是感谢你们有这么好的政策啊！救了我年底付贷款的燃眉之急！”随着70万元贷款资金当天放款完毕，慈溪市吉冠仪表配件有限公司的杨总高兴地对客户经理说到。该笔贷款是我行开展“百行进万企”活动中发放的第一笔贷款，依托良好的信用和较高的纳税等级，从调查到授信再到放款，仅用了一天时间，该企业便快速解决了年末支付货款资金需求。

自2019年12月以来，我行坚决贯彻落实中国银保监会、中国银行业协会共同举办的“百行进万企”融资对接活动，成立以董事长任组长的活动领导小组，各部门责任分工明确，各项工作推进迅速，有效对接广大小微企业融资需求，着力缓解小微企业融资难融资贵问题。

我行制定了“金融服务下乡—‘百行进万企’融资对接专题月”活动方案，通过细化考核指标和激励机制激发客户经理走访热情。同时要求基层支行制定好个性化综合营销方案，按“一企一策”的原则，开展融资对接、代发工资、企业网银、资金结算等一揽子综合金融服务，并在1月份100%完成首次对接，以保障整个“百行进万企”活动的稳步推进。配套出台小微企业贷款专项优惠活动，修订“税贷通”特色贷款产品。通过在利率、额度、担保方式以及审批流

程等环节的优化，确保此次“百行进万企”活动能进一步扩大金融服务覆盖面，持续提升服务实体经济的质效。

为保障整个“百行进万企”活动的有序开展，我行先期对存量内部数据和税务、工商等外部数据进行多轮比对筛选，并将最终梳理后的融资对接清单内每一家企业客户，落实对应责任客户经理，确保后期走访精准、高效。确立了走访反馈机制，要求基层支行定期登记走访台账并反馈至责任部门，以确保能及时督促走访进度较为落后的支行。同时在本次活动开展过程中，我行要求基层支行要确定1名信息联络员，积极报送优秀的经验做法和典型案例，在全行营造“你追我赶”的活动氛围。

强化宣传培训，营造出浓厚的“百行进万企”活动氛围。通过微信公众号、短信、LED、海报机、三折页以及外部媒体报道等方式，全方位开展“百行进万企”宣传工作，确保全行132家网点均有宣传资料。在正式对接启动之前营造出浓厚的活动氛围，通过组织全体基层信贷人员集中现场培训的方式，对问卷操作系统和各项制度文件统一进行了解读。同时将后期对接过程中可能会出现的问题和注意事项进行了重点说明，以确保实际走访过程中的顺畅，避免重复性错误。

## 周巷支行“巧干谋实”力争“开门红”

文/周巷支行 徐林冲 陈俊杰

周巷支行深刻领会开展“走千家、访万户、共成长”劳动竞赛的积极意义，号召全体员工充分发扬“猎豹行动”中所展现的奋斗精神和“争、拼、抢”的工作劲头，从夯实基础、全面营销、精准宣传三个维度快速推动劳动竞赛，力争实现“开门红”。目前，支行贷款比上年初新增1.35亿元，存款净增5000万元。

**以攻为守，夯实优势基础。**在“猎豹行动”中，不进则退法则得到充分体现，守好原有的经营优势和阵地唯有奋力进取。周巷支行将深化网格管理作为主攻手段，充分借助与行政村建立的良好金融服务联络关系，走企和访户同时进行。走访前定目标，做预约；走访中讲得透，做得实；走访后勤跟踪，扩成果，努力打造“网格管理进阶版”。值得一提的是，支行主动向企业收集交纳住房公积金的员工名单，导入浙里贷白名单，增加获客手段。同时，强化和美服务。在强调做好柜面服务、案头服务的同时注重上门服务，柜面服务追求业务精湛，办理效率高，上门服务中追求以诚待人，感动客户，进而得到客户回报。

**以点带面，推进全面营销。**劳动竞赛项目多，内容多，偏面追求“大而全”容易“眉毛胡子一把抓”。周巷支行根据实际情况，确定

以提升核心客户为重点，并把核心客户推广至贷款客户，努力挖掘客源，尽可能推行批量获客手段。如主动对接创业园区，排摸资金需求，与40多户园区业主谈成合作意向。在实施过程中注重全面营销，争取存款、贷款、理财、中间业务“一揽子入网”，培植核心客户。并在实际营销工作中强调服务跟进，针对兴趣度较高的客户以推介多种产品为目标，着重讲解操作要领，吸引客户尝试；针对一般的客户以推介重点产品为主，清晰传递产品优势，向客户提供观感认知，待下次找机会跟进。重点策销策略迅速推动了全面营销的整体进程。

**以小见大，集聚宣传合力。**周巷支行在业务宣传上坚持从小处着手，通过制作业务积分兑换卡、布置厅堂新年氛围、设点分发宣传资料、在微信朋友圈推送宣传图文等形式广泛开展业务宣传活动，不断拉近与客户的距离。并且十分注重与客户“面对面”的话术操练，让员工充分了解该说什么话，该怎么说，努力提升营销宣传技巧，促使一般客户成为核心客户，吸引潜在客户办理相关业务。在实施个性化精准宣传的同时积极配合行总部的目标客户群专题营销宣传活动，力保活动落地，取得实效。

## 庵东支行多措并举迎战“2020开门红”

文/庵东支行 沈丽群

庵东支行为积极推进“‘2020’走千家、访万户、共成长”一推动数字化转型、建设一流社区银行工作的有序进行，本着早部署、早发动、早进行的先进理念，多措并举，团结一致，上下一心，只为打好这新年第一战。截至发稿日，庵东支行完成存款新增2.5亿元。

制定行而有效的考核办法。想要行动有力，需要更加人性化的考核办法来支撑员工的行动。庵东支行率先召开“2020开门红”劳动竞赛动员会，并由支行行长室向全体干部员工解读劳动竞赛活动考核办法。考核办法内容分为三大类：一是各项存款业务，包括网点存款和个人揽存两部分，以各网点为小分队，进行团体和个人的分解考核。二是各项贷款业务，包括日均各项贷款增长指标和普惠型小微企业贷款户数增长指标。三是普惠金融基础业务，包括个人用信客户增长指标、个人核心客户增长指标、代发工资户新增指标。柜面一线人员主要集中在个人揽存和个人核心客户两项考核内容，其余考核都由客户经理和各分理处主任承担。考核办法最大的特点：一是打包团体，一荣俱荣，如团队任务全数完成，则加倍奖励，如未完成团体任务，则奖励折扣。并且将奖励分阶段匹配，分为未完成保证目标完成量、超过保证目标完成量和超过争取目标完成量三部分。多劳多得，少劳少得。二是以奖为主、以罚为辅、有增不罚，凡是相对于基数有业务量新增的不再进行扣罚，而是按照完成量进行分阶段给予考核奖励。大大增强了支行上下一心的凝聚力。

加强员工营销力的提升，为各项业务有效开展加满弹药。庵东支行邀请肖宁渊老师前来支行进行为期一周的实战指导和教学。肖老师手把手教一线员工如何进行电话营销，如何借助厅堂营销以及个人沙龙和企业沙龙来达到各类产品的有效推广。首先是对各个网点进行了厅堂改造，使我们的厅堂更加人性化，提高客户体验度。其次，加大员工营销力的培训力度。营业期间，肖老师来到各个网点进行营销指导，陪同客户经理开展外拓行动。营业后，组织全支行干部员工进行营销话术培训，力求每一位员工都能从言语上得到质的提升。从早晨的晨会到夜间的复盘，找差错，引弱点，将一天的全流程复制在每一位员工的心里。

进行侧重营销和连带营销。“2020开门红”正值年前业务高峰期，民间资金与日俱增，企业生产资金不断回笼。各类存款产品的不断推进，大额存单、定存宝的推出提升了揽储成功率。首先，借助大数据筛选潜在客户，并进行电话邀约和电话营业。其次，抓住春节资金回笼旺季，搞各类活动，比如您的全家福，我来帮您拍，存款积分送礼等活动，加大厅堂人流量。再者，加大宣传力度，不间断分发各类新产品的宣传资料，使客户了解第一手的产品信息。开展厅堂微沙龙，面对面向客户介绍我行的最新产品和活动。同时，邀约优质企业负责人前来支行开展企业家沙龙交流探讨经济走势，各行各业营业情况等，为优质企业打造交流学习平台并宣传我行贷款产品。

## 百行进万企 服务求实效

文/金融市场部 龚沛沛 坎墩支行 岑海燕

为着力缓解小微企业融资难融资贵问题，进一步扩大金融服务覆盖面，持续提升服务实体经济质效，我行重点针对辖内纳税信用评级B级以上的小型微型企业，积极开展“百行进万企”融资对接活动。图为坎墩支行客户经理到宁波祈禧智能科技股份有限公司，深入车间察看企业生产现状，向企业有关负责人了解市场拓展和融资需求等情况。





## 宗汉支行以客户为中心力促“开门红”

文/宗汉支行 许梦霞

“阿姨，这是我们根据您今年以来在我行办理业务换算成积分给您兑换的礼品，这不是快过年了，也算是我们的一份心意和祝福！”“叔叔，您上次来咨询过的大额存单又开始预约了，不知道您是否还有这个需求？需要的话我这里可以先帮您登记预约一下。”临近春节，宗汉支行营业厅里红红火火，工作人员在大堂宣传我行“开门红”活动，前来咨询的客户络绎不绝，伴随着一旁客户积分兑换礼品的笑声，整个大厅充满了过年的欢喜气息。为回馈辖内广大客户，抓住一季度业务旺季，宗汉支行切实从客户需求出发，发起强有力的“开门红”攻势。

动员部署，广泛宣传。“开门红”活动伊始，支行全体员工召开开门红动员誓师大会，对开门红活动方案进行解读，签订目标责任书，明确一季度开门红各项目标措施，动员引导全体员工同心协力，全力以赴。支行员工利用休息时间进村入企，充分宣传我行开门红活动系列产品，积极推动开门红系列活动的顺利开展，为目标圆满完成不断努力。

特色产品，全面营销。支行巧用大额存单开启存款营销，进而了解客户需求，挖掘客户潜力。第一期大额存单采用预约制形式购买，引起了广大群众的关注。支行上下员工通过大额存单预约营销模式，详细咨询客户需求，在全力满足客户对大额存单需求的同时，通过宣传我行其他存款产品服务未成功购买大额存单的客户。

巧送祝福，抓住人心。为感谢广大客户群众对宗汉支行的支持，支行采用“积分兑换卡兑换礼品”的模式，为春节期间来网点办理业务的客户送上新春祝福。来支行办理存款及电子银行业务的客户，均可以获得相应的积分以换取礼品。给每一位客户建立支行专属的积分卡，不仅是为了给当下办理的业务的客户送上祝福，也是一种为客户建立小档案的方式。通过每个客户积分兑换卡的积分，可以更清楚地了解到客户在支行的情况以及客户的潜在需求，从而更好地为客户提供服务。积分兑换卡是我们了解客户载体，但持续的关注是我们的真心。

## 城东支行取得存款业务增长“开门红”

文/城东支行 潘怡晔

城东支行积极响应行总部“走千家、访万户、共成长”开门红劳动竞赛的号召，最大程度地发挥群策群力的效能，存款增长迅速。截至12月底，支行各项存款余额达26.55亿元，单月存量总额增长6.08亿元，增幅达到29.69%，12月份存款环比增长79.00%，创历史新高，取得劳动竞赛存款业务增长开门红。

强化金融服务。支行多次与辖区内党政部门负责人交流沟通，及时了解拆迁进程。就单单城东新村Ⅰ区块而言，目标拆迁签约数共计877户，签约方式有房票签约、调产签约、货币签约三种，合计签约面积约为75957.95平方米，总征收补偿资金达10.23亿元。借助地理位置的优势，拆迁办通过在我行开设的慈溪市房屋征收中心征收补偿资金专户结算拆迁款，为辖区内的居民提供了极大的方便，同时，支行考虑到拆迁工作的繁琐和工作量的浩大，支行负责人每天指派1-2名支员工驻点拆迁事务所协助拆迁工作，分担拆迁事务，很大程度上加快了拆迁款结算的进程。一些居民表示，相比去年，拆迁款结算到账的效率有了明显的提高，纷纷夸赞我行员工的办事能力强。

强化营销能力。支行各个网点纷纷利用小板报、柜台宣传台历等推出自己的线下营销方式，大大增加了各网点的存款总额。以河角分理处为例，分理处附近以老人居多，年前办理的业务主要为他们股

金、养老金及各项补贴的发放，因此，分理处主任通过与村领导的讨论交流，专门针对老人推出一项存款送酱油的活动。活动第一天，分理处就挤满了存定期拿酱油的人们，准备好的5大箱酱油也全部发放一空。

除了线下的积极推广，支行所有员工也利用微信朋友圈大力宣传。例如大额存单的宣传，每位员工都努力拓广大额存单的宣传面，有些员工将自己客户的预留信息另制成一份表格，包括客户的联系方式、预计购买额度等，等到发行前一天再次打电话给客户提醒确认，防止他们错过购买时间，有些员工担心客户不能及时看到自己朋友圈的存款信息更新，建立了一个“大额存单信息群”，将有意向购买大额存单的客户集中在一起，确保信息第一时间被客户获知。

强化客户维护。支行始终坚持以存量客户的维护，针对全年日均存款达30万元以上的客户，每年都会进行电话回访，为他们送上新春祝福，并告诉他们可到支行领取新春礼品，对于出行不便的客户，支行还提供送祝福上门的服务。前几天一位来领礼品的大爷说，他的所有存款都只存在农商银行，因为他觉得，农信的员工是最贴心的，服务是最和美的。听到他的话，我们所有人都感觉心里暖暖的，都以身为一名城东支行的员工而自豪。

## 我行获全省“三位一体”改革成绩突出集体称号

文/零售金融部 任楚

经省委省政府批准，日前，浙江省供销社、浙江省农民合作经济组织联合会理事会执行委员会授予全省50个单位为“三位一体”改革成绩突出集体称号，我行名列其中。

作为慈溪市“三位一体”试点建设中唯一一家全程参与合作的商业银行，我行始终坚持支农支小的经营定位，以合作共赢为理念，推动农民合作经济组织体系“慈溪模式”建设。目前，已与17家农合联和11家互助会提供金融服务，累计向“三位一体”体系内的新型农业经营主体提供专项信贷资金超35亿元，是宁波地区唯一做到农合联会员信用评定率与授信覆盖率均达100%的银行机构。

创新服务产品，满足现代农村融资需求。与市农合联共同推出了“互助贷”专项贷款，该贷款采用纯信用无担保的贷款方式，单户贷款金额最高可达80万元，按人行基准利率执行，授信规模按资金互助会募集资金的8倍计算。至2019年，全行已累计发放“互助贷”专项贷款6846.6万元。进一步发挥财政、保险等外部资源的风险补偿作用，大力推广市农合联下属的农户小额信用贷款担保有限公司担保贷款、“助农贷”农资贷款等贷款产品，并实行人行基准利率，主动减轻农户贷款担保和财务压力。至2019年末，前述产品的贷款余额超2.5亿元，惠及农户500余户。深化与市农合联合作，相继推出农村承包土地的经营权抵押贷款、农村住房抵押贷款、标准大棚设施抵押贷款等融资产品，最大限度盘活农村沉睡资产。至2019年末，已累计发放农村承包土地的经营权抵押贷款5.2亿元。同时，重点支持新型农业经营主体，全力推广“家庭农场”、“农民专业合作社”等专项贷款。自2014年以来，全行已累计发放各类新型农业经营主体贷

款超50亿元、1200余户，覆盖面达75%。

完善服务渠道，满足现代农村结算需求。不断优化物理网点布局，全行26家支行、132个营业网点，10家离行式电子银行，328台ATM、CRS等自助设备，网点选址始终坚持以方便农户为首要条件，以新设、迁址、升格等措施，不断提高网点布局的合理性与金融服务的便捷性。以现有309台“惠民通”便民自助终端实现全市行政村全覆盖为基础，成功打造“丰收驿站”新型便民服务中心120家，切实打通了农村金融服务的最后“一公里”。落实专人上门辅导农合联、资金互助会准备验资开户，及时做好互助会募集资金的托管，实现农合联、互助会基本结算账户开立全覆盖，托管募集资金550万元。

优化信用环境，满足现代农村增信需求。会同市农合联制定下发《慈溪市农村资金互助会及其成员信用评定试行办法》，推动资金互助会建立内部会员的信用评级体系，并不断深化“三信”工程建设，确保信用农户的贷款优先、足额发放，落实差别化利率优惠的倾斜政策。至2019年，全市已评定省级信用镇3个、省级信用村11个，宁波市级信用镇6个、宁波市级信用村16个，信用户34万户。

丰富服务内涵，满足现代农村培训需求。始终坚持客户培育的共赢理念，不定期组织农技培训，每年邀请省农科院、市农业局等农技专家，为农户提供技术指导与专业知识的培训，提高农业种养殖科学管理能力与水平，培育一批有文化、懂技术、会经营的新型农业经营主体。近三年，共组织该类培训24场，1600多名农户从中受益，培训涉及杨梅、草莓、葡萄、枇杷等多个当地特色农产品。

## 我行创新信用贷款产品破解小微企业融资难

文/信贷管理部 项冰红

近年来，我行深入实施融资畅通工程，推出一系列免担保的信用贷款产品，破解小微企业担保难、融资难问题。截至2019年，该行小微企业免担保方式授信达1448户、12.41亿元，小微企业信用贷款客户占比达到34%。

针对广大小微企业缺乏足值抵押物的实际，我行强化银政合作，运用大数据等技术手段，做到“敢放”“会放”企业信用贷款。通过对接市政府“企业信用信息云服务平台”，对信用评分70分以上的制造企业，推出最高授信300万元“小微企业助力贷”信用贷款产品；与税务局合作推出“税贷通”专项贷款，以信用免担保方式支持纳税规范的企业发展；结合销售及订单情况，对经营情况较好的小微

企业推出最高500万元“企业信用贷”。此外，还推广“拍卖贷”、“物业贷”等信用贷款产品，有效缓解企业资金压力，支持小微企业做强做大。

为加大对信用良好、产品有前景、忠诚度高的小微企业的支持力度，不断扩大信用贷款范围和对象，我行实行网格管理，持续开展村级小微企业名单制走访，逐村建立企业信息档案，及时掌握村级企业不同层次客户的金融服务需求，对有融资需求的小微企业及时调查、申报授信，做到贷款流程优化、办理手续前移，让小微企业“最多跑一次”甚至足不出户就能获得贷款。



# “新慈溪人”张先生有了属于自己的工厂

文/周巷支行 陈俊杰 黄胡果

最近，慈溪市某汽车零部件有限公司搬离租赁多年的老厂房，到位于慈溪市周巷镇云城村的新厂区生产。看到自建的新厂房、新购的生产设备、精心设计装修的新办公室，总经理张先生喜上眉梢。

张先生是安徽人，他是创业成功的“新慈溪人”之一。16年前，张闯来到慈溪，在一家小型企业打工。刻苦好学、头脑灵活的张闯不甘心打工一辈子，学到技术后就租了房子，开了一家作坊式加工厂。在赚到了“人生第一桶金”之后，他梦想修建属于自己的厂房，改变产品单一、设备陈旧现状，实现转型发展。

一次偶然的机会，张先生结识了农信社的黄主任，年纪相仿的俩

人相见恨晚，他们谈理想，谈创业。在黄主任的鼓励下，张先生的梦想终于实现。在农信400万元专项贷款的支持下，公司很快建成了生产经营用房，购置了新的生产设备和自动装配流水线，产品种类越来越多，质量上了新台阶。生产的三角警告牌、反光背心在同业中处于领先地位。

搬迁后，慈溪市某汽车零部件有限公司年产值从300万元增加到4000多万元，市场前景向好。公司进入新的发展阶段之后，农信继续给予流动资金等方面支持，帮助这位有闯劲的“新慈溪人”把事业做强做大。



设备简陋，家庭作坊特征明显。



用上全自动先进设备，生产环境整洁、干净。



只有5名操作员工，产能较小。



员工已达100余人，拥有10余名产品研发人员，工人们在自动流水线上作业。



张先生在一家小型企业打工，虽然工作条件差、工资低，但他认真工作、学习掌握生产技术。



自己办起了企业，在新建的总经理办公室，自信地与客户谈业务。

## 普惠金融 助力小微外贸企业

文/国际业务部 胡丹

2019年贸易摩擦持续影响全球经济增长，全球总需求疲软、工业生产放缓，慈溪本地外贸增速回落，小微外贸企业发展受阻。我行践行外汇普惠金融，充分履行“中小外贸企业的金融服务专家”职责，助企发展。

聚焦民营小微企业，助力乡村振兴。2019年，我行扎实开展外贸企业普惠走访工作，共为265家中小民营企业提供上门服务，举办外汇专题讲座7场，涉及企业191家，不断扩大小微企业金融普惠覆盖面。全年通过快捷、高效的“全球百汇”、“全球闪汇”业务，为近千家中小微企业办理国际结算业务102830.50万美元，全行年度进出口数据1000万美元（含）以下中小型外贸企业新增158户，国际结算量同比增加7482.04万美元。

加强创新，服务提质，打通最后一公里。积极推进外汇账户迁移支行，全面完成26家支行外汇账户迁移工作，进一步开放分支机构的国际业务办理权限，加快网点转型升级，实现“一站式”本外币业务服务模式，助力“最多跑一次”改革，有效落实外汇业务便利化措施。推出“出口单证管理服务”，提供“极速出单服务”、“一带一路”、“出口信用证全流程参与”等特色服务，以精细化、专业化的服务品质，提升客户满意度，全年新增出口单证新客户59家。创新开办线上出口信保融资业务，运用中国出口信用保险线上平台实现《承保通知书》线上传递，大幅缩短资料传递时间，实现融资款项快速到达客户账。

以客户为中心，配套产品满足企业需求。我行全年开展7次外贸调研，全面了解企业经营情况，排摸企业资金需求，按需提供融资服务，全年发放国际贸易融资额达3159.02万美元，同比上升20.78%，至2019年12月底融资余额928.58万美元，较年初增量407.78万美元，增量居全市外汇指定银行排名第一。结合2019年汇率波动加剧、客户对锁汇产品的需求增强，及时提供跨境人民币和远期结售汇产品服务，2019年新增签约远期结售汇客户31户，增幅达124%；代理远期结售汇签约7960.08万美元，同比上升58.91%；受理跨境人民币36081万元，同比增加6431万元，增幅达21.69%。

减费让利，助推小微民营企业高质量发展。我行进一步提高涉外企业结售汇汇率、国际结算手续费和融资利率优惠的深度和广度，持续推进外汇金融普惠。2019年共为469家外汇客户提供汇率优惠，合计优惠190.22万美元；为132家外汇客户提供手续费优惠，合计优惠7.68万美元；为22家外汇客户提供融资利率优惠，合计优惠10.73万美元，有效降低企业经营成本，减轻企业负担。



日前，庵东支行党支部与庵东镇宏兴村党委在该村文化礼堂召开党建联盟签订会议，强化银村合作，推动打造美丽庵东、共建美好家园。

(庵东支行 周奇宏)



龙山支行进企业开展普惠签约，客户经理耐心指导企业在丰收互联上进行浙里贷操作，对于还没有开通手机银行的员工，柜员利用开卡机当场开通功能，一次到位。

(龙山支行 余欣倍)



胜山支行通过与胜山布料市场管理部门积极沟通，取得代收布料市场摊位费的资格，已累计营销活期存款超过800万元。

(胜山支行 陈浙 陈芳芳)



## 追梦的脚步永不停歇

文/新浦支行 胡新孟

时间像条不断向前航行的船，正满载着2019年的收获、喜悦和对未来的美好憧憬驶向2020年。

过去的一年，我们在“走千家，访万户”活动中比学赶超，废寝忘食地营销ETC，在紧张忙碌的金融服务工作中收获满满。为了让群众及时获得更全更新的金融知识，我们深入社区、工厂、学校，与客户离得近、处得亲。有一次，我们走访客户的时候，远远的，一群学生向我们大声呼喊，“老师好！”在他们幼小的心目中，农信人员和老师一样可亲可敬。那时候，觉得所有的辛勤付出都是值得的。

我的一位同事，为了一位即将开车出门的客户及时安装ETC，他顶着39度的高烧，坚持亲自上门安装。事后我们问他，“烧得这么高，你不难受吗？”他笑笑说，“没觉得。”我想，高烧不难受是不可能的，但让客户享受到ETC带来便捷的心是真的。

2020年，我们将用更饱满的精神，精耕普惠金融，让我们的服务更有深度、更有力度、更有温度，客户的满意是我们农信人最开心的事！



摆好pose，唱响普惠，在2019年的最后一天，向奋斗者点赞，期待2020年更精彩！

（周巷支行 陈俊杰）



带着2019的奋斗激情，满怀2020梦想与希望，出发！

（庵东支行 沈丽群）

第12期《和美社区金融》最佳新闻摄影为《提升银医通使用率》配图（作者：逍林支行 岑川波）

## 维英姐的最后一个年终决算日

文/新浦支行 胡新孟 华廷瑜

年底这段时间，对于我们我行的工作人员来说，总是显得格外忙碌和紧张。特别12月31日那一天，许多工作人员，必须加班加点，熬夜奋战在年终结算的第一线。虽然，一年又一年，这已是最平常不过的事。但对于新浦支行的维英姐来说，今年的年终结算，又有了不同寻常的意义——这是她最后一次能够参加的年终结算了。过了这个年，1月3日，是她光荣退休的日子。

恰巧这天维英姐休息，支行已经安排年轻员工来加班，让她不必再来熬这个夜。但她还是主动要求来参加，她说，“反正，早早的，我也睡不着。”果然，她骑着电动自行车早早地出现在了支行营业部。大家说，“维英姐，你不用熬夜的呀。”她呵呵笑着说，“这里热闹呢！”

其实，她吃过午饭就来加班了。本来，她还打算一早就过来，因为年老的母亲突然来电让她去一趟，她只得匆匆赶过去。但她心里挂记着单位的事，这段时间普惠金融、手机号收付款功能推广等业务开展时间紧，任务重。于是，安排好母亲的事，吃了口早午饭，她又匆匆赶来了。整个下午，她都在配合着客户经理做营销。经过一个下午的努力，她成功营销浙里贷5户、手机号收付款功能开通3户、ETC1户。她说，“要是再提早点从母亲那里回来的话，说不定还能多营销几户的。”

全支行的人都知道，维英姐用自己的休息日到单位来加班加点是常有的事。两次ETC“猎豹行动”自不必说，就是平常日子，她也无条件地付出。她所在的洋浦分理处，地处新浦镇上舍村，这里比较偏，银行少，周边农贸市场、个体经营户的残损币大都汇聚到这里，给柜面工作增加了压力。为了及时整齐地把这些破损币上缴到中心金库去，她主动承担起了清点、整理的工作。上班时间忙，她就轮休日子来加班，一数常常一整天。桌上码着一刀刀整齐的，经她清点的破



损币。有熟悉的客户见了说，“维英，不用整得这么整齐的。”维英姐笑着说，“习惯了！”

有了空闲的时间，她便打电话做营销。她是电话营销的能手，各项业绩总是名列前茅。今天结算夜，趁着时间还不太晚，她一边关注着电脑上来账挂账和查询查复等事务，一边拿起话筒，开始她的电话营销的工作。虽然已经跑了整整一下午，但她心里惦记着，还应该再多打几个营销电话呢。“说不定，这个电话打过去，一笔业务做成了。”她总是这样说。“一次不成功，也许下次成功了。”这一通电话打下来，果然，她又约到了3个有意向做浙里贷的客户。这时候，我们看到了她脸上舒展的笑容。这笑容感染了我们，让整个营业厅有了收获的喜悦。

我们从维英姐身上总能看到高昂的工作热情和坚韧的品质。虽然即将退休了，但她依然保持着一颗火热的心。这颗火热的心深深地影响和鼓舞着大家，她成了我们学习的榜样——爱生活，爱工作，全身心地投入。



## 决算夜里的农信传承

文/师桥支行 陈跃

我父亲20岁时调入信用社工作，担任出纳职务。在我儿时的记忆里，年终决算夜总是特别漫长，父亲总是很晚才回家。有一次，我问爸爸：“爸爸，为什么你每次在12月31日都要加班呢？我想你陪着一起吃跨年饭。”他摸了摸我的头，笑着告诉我：“傻孩子，因为我是农信人啊，这一天是我们的节日，要在单位跨年勒。”

岁月如梭，当我踏入农信大门也成为一名农信人后，我才知道原来每年的12月31日对农信人意味着什么。就在我儿时那个年代，因为经济还不是很发达，各类会计账务均需要手工记账，还有各类报表的数据核算，因没有计算机，甚至计算器也没有，只能借助一把算盘用手拨打核算，速度上远远无法和现在的计算机相比。父亲秉持认

真、踏实的态度，细心核算每一项数据、编制全年日益表、利润报表，用心守护着每一个年终决算夜。随着农信的稳健快速发展，信用社逐步蜕变至农村合作银行、商业银行，科技的力量在年终决算上得到充分体现。之前的手工记账已被计算机所代替，各类报表核算也有相应的计算机辅助软件给予强力支撑。而父亲主动顺应科技带来的新变化，向身边年轻同事积极讨教关于计算机的相关操作问题，很快熟练掌握掌握了操作流程。

平凡的父亲在去年经历第34个年终决算日之后，他把温热的接力棒交到我手里，接下来，我将坚守每年一次的年终决算夜。一年一度的年终决算是农信人的节日，也是我家事业传承与发扬的见证。

## 约定好的年终结算

文/庵东支行 沈丽群

年终结算，它代表着一年的结束，同时也意味着另一个新的开始。入行八年有余了，就跟约好似的，每一年的年终结算，我都在。

记得2011年刚入行不久，那时的我还不知什么是年终结算。是小丁阿姨带着我学习观摩了这忙碌的时刻。柜台里不断发出键盘上“噼里啪啦”的敲打声，打印机也“吱吱吱”地响个不停；还有拿着钻头装订报表的大伯伯；咬着笔头，拿着计算器，盯着各类报表核对账目的会计主管，他们每一个看上去都那么全神贯注。我记得，那一夜大家忙碌到了晚上11点半。伴着新年的钟声，吃着热腾腾的宵夜，那是我第一次在单位里和同事一起跨年。

接下来的每一年，每到这个时刻，心情就特别激动，即使身怀六甲的2013，即使高烧39度半的2015，我都必须来到年终结算的现场，因为在这里，我能感受到身为银行人的责任与担当，也能看到我为之奋斗的农信日新月异的变化和进步。

转眼间已经到了2019年的年终结算，他对于我来说早已是一位再熟悉不过的老友，每年必见，只是这相见的时光却是越来越短了。从11点半结束到11点到10点半，再到后来的10点。这八年里，我们农信成长了太多，也改变了太多。所有的报表已化为大数据平台，柜



台里已经听不到那热闹的敲打声，因为人们已经习惯了通过各类电子平台进行个人、单位间的结算，数据精确，有误即退，结算时刻变得越来越环保和节能。会计主管也不用再咬笔头，敲打计算器，因为技术的不断更新，办公也变得日益轻松。便捷的数据分析、匹配就能帮助我们找出存在的细小问题。

今年的年终结算似乎来得比往年更快了些，因为这一年，我们经历了ETC大战，日夜兼程的“普惠签约”之路。“支农支小”的主旋律一直萦绕在我们耳边，浸透着我们的灵魂。与此同时，我们也收获满满，那一片片充满勃然生机的种植园，那一间间赫然而立的新厂房，那一张张满怀感激和感动的笑脸。因为我们的努力，他们收获着各自的幸福。

今年的年终结算似乎和往年不同，因为那个第一次带我约见年终结算的小丁阿姨退休了，离开那天她对我说：“阿姨这一棒交给你了，既然选择了农信，就坚持下去，她会告诉你，这条路，没有错。”

9点钟，今年和你见面的时间又短了，来年再见，年终结算。

## 农信之家的年味

文/桥头支行 邹佳益

在我童年的记忆中，我家的除夕夜并不特别，没有热热闹闹的年夜饭，也不能一家人坐在一起看载歌载舞的电视节目，就像平常一样普普通通。原因很简单，我的父亲是一名农信工作者——守夜值班，以社为家。

因此，我很羡慕隔壁的小伙伴，他们的父亲总会在除夕夜带他们放爆竹，在震耳欲聋的噼里啪啦声中，一家人开心地手舞足蹈。空气中弥漫着年味，我在家门口默默站着，紧盯着弄堂尽头的转角处，希望父亲能骑着他的“永久牌”自行车突然出现。

大概在我上小学的时候，社里终于取消了守夜值班的规定，有几年还特别客气地邀请全体职工家属一起吃年夜饭。还记得我第一次跟着父亲去“大酒店”吃饭，第一次见到那么多父亲的同事，第一次看到父亲口中的“领导”同大家敬酒，感谢大家一年的辛苦付出。而我也学着大人的样子端起装满“苹果汁”的酒杯“一饮而尽”。

我大学毕业后，通过招聘也成为了农信的一员，单位有许多同事，大家为农信事业共同奋斗，辛苦工作一年之后，坐在一起吃年夜饭，是我们最轻松的时刻。菜品可人，节目也很丰富，设置才艺表演、游戏环节、抽奖活动，还有最受大家欢迎的抢红包。这时候，大家全都兴奋参与进来，尽情地表演，热情地鼓掌，比较谁的红包更大一些，一片欢声笑语，农信大家庭一派其乐融融的景象。

我们家算得上真正的“农信之家”，爷爷、爸爸和我三代都为农信服务，如今，我已过而立之年，有了自己的家庭，妻子儿女。还记得2018年的除夕夜，我们一家人坐在电视机前一起看春晚，其中一个小品《为您服务》正是以银行大堂工作为背景展开，这个节目引起了我们一家人的共鸣。是啊，服务三农和中小微企业，服务千万个家庭，不是我们一家人共同追求的事业么？

2020的跨年钟声又近了。祝福爷爷、爸爸身体健康，祝福我们这个农信之家永远和和美美，祝福农信事业越来越旺。



日前，营业部党支部与水南社区党总支在市水门广场共同推出“腊八节送温暖”党建共建活动，为水门社区的退休工人和过往的群众送上节日的祝福。

（营业部 吴丹）



“喜迎新春 银客同庆”，为增添节日气氛，庵东支行特在支行营业部大厅放置春节全家福背景墙，电话邀约客户前来免费拍摄全家福，表达美好祝愿，喜迎新春佳节。

（庵东支行 沈丽群）



日前，新浦支行联合新浦镇综合文化站开展了迎新年送“福”送“春联”活动。支行已连续四年举办该项活动，累计送出上千幅“福”字和春联。

（新浦支行 阮迪庆 郇金丹）



## 我行“四个一”推进和美合规文化建设

文/合规风险管理部 翁淑凯

为进一步丰富载体，营造比学赶超的合规氛围，2019年，开展了一系列合规文化创建活动，取得了较好成效。

一轮制度体检。规范化的内控制度是合规文化建设的基础保障。我行组织开展了“内控优化、制度为先”内控制度专项体检，从总部管理和基层支行操作两个维度，对全行500余项内控制度进行全方位审视，全面查找内控制度、业务流程中存在的制度不合规、条款冲突、表述不清、缺乏操作性等问题，查漏补缺，弥补制度短板，全年新制定制度26个，修订94个，废止3个。

一堂合规分享。青年员工合规教育是合规文化建设的关键所在。我行针对全行100余名青年员工开展了一堂合规分享会，通过组织青年员工围绕“业务发展和内部控制那个更重要”等主题开展合规辩论，畅谈分享合规心得；同时，还通过分享银行柜面业务、信贷业务、个人信息保护等各类典型违规案例，剖析违规原因，讨论防控措施，引导全行青年员工增强合规意识，加强合规学习，提升合规操作，切实有效提升全行依法合规经营水平。

一次文创征集。合规文创是合规文化建设的重要载体。我行以合规护航年为主题，在全行范围内开展了一次合规文创作品征集活动，引导全行员工以文学类作品、摄影类作品、绘画类作品、书法作品等形式，积极参与，充分展示，使合规理念深入人心，使全行员工积极主动融入合规文化建设，从而营造全员合规、人人合

规的良好氛围。

一场知识竞赛。合规知识学习是合规文化建设的主要抓手。我行以监管政策要求、银行合规知识、常见法律法规为主要内容，组织开展合规知识竞赛，引导全行各单位主动加强合规知识学习。同时，合规知识竞赛以支行为单位，行总部以党支部为单位组成30支参赛队伍，每场比赛共设必答、抢答、风险题三个环节，经过初赛、决赛两个阶段的激烈角逐，分别决出了一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名，通过合规知识竞赛也进一步丰富了合规教育活动形式，引导员工主动学合规、守合规的良好习惯。



## 一封跨年的表扬信

文/城北支行 金铁

新年伊始，城北支行金桥分理处就收到一封表扬信，客户感谢我行工作人员张雪梅和保安大哥钱建权的热情服务。

事情是这样的：去年12月31日16：30分左右，客户俞先生在ATM机办理业务时候接了一个电话，然后离开时忘记把卡取出来了，等他离开后，机器发出“嘟~嘟~嘟”的警报声。保安大哥发现ATM情况后，取出卡片追出门去，但是客户已经不见踪影。保安大哥第一时间向柜组长报告情况，柜组长第一时间电话联系客户，告诉客户他忘记拿卡了，目前卡片已经由银行工作人员代为保管，不用担心安全问题，等你有空了带着身份证来柜台领取就好。随后，俞先生返回现场领取卡片，并近距离感受了保安大哥和前台工作人员亲和耐

心的服务。

俞先生在感谢信中说：“贵单位工作人员在2019年最后一天的这一暖心举动，避免了本人的资金安全风险和现实面对的补卡等精力消耗，让本人甚感温馨！可能此类事情他们已经经历很多，但感受极深的是他们对增加工作量的事情仍予充分耐心提供温情服务的态度！善行暖心，祝愿善行者皆有善果！特此表扬！”

其实是一件我们日常工作中非常细小的事。

虽然2019年已经结束，但这种热情的服务态度仍将传承和延续，从2019到2020，始终继承和发扬和美服务。

## 告别2019，迎接2020

文/新浦支行 岑凯迪

工作到现在已有半年之久，然而每每回首，初来乍到的情景且仍历历在目，一切宛如发生在昨日，历数这半年来的一幕幕往事，不禁感慨万千。

依稀记得那是在7月10日我们这群19名新员工前往万里学院进行半个月的培训情景。常听长辈的耳提面命，“人生易老学难成，一寸光阴不可轻”，在万里学院培训的这段时光，我未敢有丝毫的松懈，过得非常的充实，最终顺利完成所有的课程学习并通过了三大技能考试，获得了结业证书。并且我严格要求自己，在培训期间完成了我行的行内更高要求。在这为期半个月的培训时间，我对未来所工作的岗位获得了一定的了解。

说这份工作“苦”“累”“难”，这些我虽然早已有了初步的心

理准备，但是当我真正的感受它的时候，我切实的体会到了这份工作的艰辛，体会到了学校和社会的不同，体会到了身为大学生和工作者的不同。在工作中，永远不会有不通过努力就能做好的事情，你要自己去学习，工作上，你要依靠自己去发现、去寻找、去学习。作为一名综合柜员，面对客户 亲切友善，要有耐心和细心，面对业务要仔细认真。作为一名B类客户经理，要自觉积极营销，配合支行完成营销任务。

2019年，我收获了工作的经历，农信人的“处人”，社会人的“处事”，明白了没有一份工作是真正的简单，轻松。还有不到一个礼拜就到了2020年了，我希望在新的一年中，没有了业务上的差错，圆满完成营销任务，在农信大家庭中茁壮成长。

## “小桂圆”的普惠情

文/周巷支行 阮莹炯

时间如流水一般，转眼又过一年，而发生在这一年中的故事却历历在目。诚如“普惠情”，通过它，“小桂圆”的我触摸到更完整的自己。

这一年，我们是为每个客户提供服务的践行者。普惠签约的大走访中，深入客户和群众，倾听他们的诉求，为他们解燃眉之急，让他们的心为我们的服务而感动，让我们的工作扎根到每一寸土地。

这一年，我们是付出总有回报的品尝者。不管是七天七夜还是十天十夜的ETC“猎豹行动”，每天不断上升的数字是对我们最好的回答；打出去的营销电话，不是每一个都有回应，但一定会听到有人说“我就来”。

这一年，我们是情感与力量的收获者。普惠签

约，ETC签约的步履不停，客户的需要在哪里，我们的足迹就在哪里；构筑丰收驿站，做客户和群众家门口的站点，做便民惠民的最优点。普惠金融的发展让我们收获客户的信任和喜爱，积蓄起砥砺前行的力量。

来年，我们将变成什么样？如何提供更加高效，更加便民惠民的普惠金融服务方式？如何抓住数字化发展机遇，丰富普惠金融的内涵？如何跑赢同业竞争者，做普惠金融发展中的领头羊……这些是压力更是动力，呼唤着我们勇于创新，突破自我，呼唤着我们汇集力量，聚沙成塔，为我们的2020年更添浓墨重彩的华章。



# ETC凝聚的力量

文/横河支行 沈欣怡

在“猎豹行动”ETC外拓营销中，全行上下都努力做着自己应该做的事情，在保证自己分内的事情完成之外，还尽力帮助他人，在大家的共同努力下，也很好地完成了分配的任务。

回想这两次特别行动，我看到了很多感人的小细节，身边也有很多榜样人物，但是我觉得最感动的就是我们的凝聚力。在这两次的特别行动中，虽说强度比较高，但是我觉得我们取得的成绩也对得起我们的辛苦付出，行里上上下下所有人齐心协力，不分彼此，迎着晨曦而来，披着星光而去。作为一个今年刚刚入职的新员工，我很荣幸能过加入到农商行这个大家庭，也很开心能为这个大家庭贡献出我自己小小的一份力量。

“今天你的ETC任务完成了吗？”“今天我做了几个ETC”，ETC的话题成了大家的饭后常谈，上班ETC，下班ETC，中午休息也是ETC，全行上下都对ETC的营销外拓热情高涨，在ETC行动中每天都进行晨会，在晨会中汇报前一天的ETC营

销情况，并提出最近营销中碰到的问题，大家一起出谋划策帮助提高营销效率，将好的办法经验意义进行交流，以便于互相学习、互相促进。对于我个人来说，作为一名柜面的工作人员在白天上班的时候我们所能做的就是做好柜面的工作，为前来办理ETC业务的客户提供方便。晚上则是利用休息时间去打听自己身边以及父母身边的资源，同时也走出营业场，在附近的村里村外寻找一切可用的资源。

这段时间中的感人事迹数不胜数，大家都在尽自己最大的努力让我行的成绩更上一层楼，下到保安师傅大堂副理，上到各级领导，大家都参与到了这次任务中，大家不畏严寒，在寒冷的夜晚也坚持外拓营销，下村为客户上门办理ETC，为客户提供便利。

这次的“猎豹行动”已经结束，但是这种众志成城的凝聚力将永存，我们会将这一份温暖的力量融入到今后的每一个任务中，让我们的大家庭变得更好。

## 冬日述怀

文/科技管理部 胡坤达

冬天真的来了。  
上下班途中，行人裹得严严实实，只露出一双颇带雾气的眼睛；树枝光秃，唯有挂上霓虹灯来增添几分颜色；街上卖糖葫芦、烤红薯的小贩又吆喝起来了；大大小小的火锅店，直往外冒热气，这是专属冬天的烟火气。

很多人不爱冬天，冰天雪地，冻手冻脚。可我却爱极了这个“冷酷无情”的季节。想到一年中其他三季，形容词很多，唯独一到这天，仿佛只有一个“冷”字而已。夏虫冬眠，万物蛰伏，我更愿意看到萧瑟背后的重重生机。在我眼中，冬，是一个蕴藏机遇、富有挑战的时节。

只有在冬天，全世界仿佛被冻住一样寂静，人也被裹得严严实实的时候，内心的声音才越发清晰、越想要冲出身体。也只是一到冬天，目光所及之处都被涂上冷色调的滤镜效果、所有人的动作都被放缓，只身其中，才能获得内心真正的平和和宁静。

谁说冬天萎靡不振呢？恰恰相反。在工作、生活忙碌了大半年后，正是需要一个沉淀的时机。对比夏天的狂躁，冬天更能让人静下心来做些事情。回顾过去、总结经验也好，冲刺年末、提高业绩也罢，没有太多的干扰，反而效率会更高。

汪曾祺在其散文《冬天》中说到：“家人闲坐，灯火可亲。”冬季，也是联络感情的最好时节。家人齐聚，做一桌好饭，共话家常。三五好友，家中闲坐，只聊生活，不聊理想。把锐气收敛，将野心暂时搁放，细细整理心情，享受平静。

这就是冬的美好。一边沉下心来，就像在雪地里走路，一步一脚印的工作、进步，一边又有心思真正地享受生活、关注内心。最美的场景不过是认真工作间隔，偶然一瞥，窗外飘起了雪，世界一片雪白。最充实的状态不过是一年的辛苦耕耘后获得他人与自我的肯定。如果说，冬是用来蛰伏的话，那我更愿意理解为：蛰伏，是为了下一次的飞跃。